



School of  
Management and Law

# Absicherung und Finanzierung des Exportgeschäftes: Eine Untersuchung des Schweizer Marktes

Eine ZHAW-Studie in Kooperation mit  
Euler Hermes und der Schweizerischen  
Exportrisikoversicherung SERV

Sebastian Barth, Matthias Erny

Kooperationspartner:



Schweizerische Exportrisikoversicherung  
Assurance suisse contre les risques à l'exportation  
Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni  
Swiss Export Risk Insurance



# Vorwort

Die Bedeutung des Exportgeschäfts für Schweizer Firmen steigt weiterhin. Nebst dem Nutzen der Produkte und Dienstleistungen erweist sich die Finanzierung als zentrales Erfolgselement. Exporteure setzen diverse Absicherungslösungen ein, um entweder ihre eigenen Risiken zu decken oder diejenigen der finanzierenden Bank. Dies wird umso wichtiger, je länger die Laufzeit der Finanzierung ist.

Die vorliegende Studie befasst sich erstmals vertieft mit der Absicherung und Finanzierung des Exportgeschäftes in der Schweiz. Euler Hermes und die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV haben als wissenschaftlichen Partner das Zentrum für Risk & Insurance der ZHAW School of Management and Law gewählt, welches die Studie nach wissenschaftlichen Standards durchgeführt hat.

Dabei untersuchte die ZHAW School of Management and Law speziell die Bedürfnisse von Investitionsgüterunternehmen und ermittelte die gängigen Instrumente, mögliche Trends sowie Herausforderungen zur Absicherung und Finanzierung des Exports. Nebst qualitativen Interviews und einer Umfrage wurden vertiefte Recherchen durchgeführt.

An dieser Stelle möchten wir uns bei der ZHAW School of Management and Law für die Ausführung der Studie bedanken. Die Verbindung von praktischer Erfahrung als Anbieter in diesem Markt mit der wissenschaftlichen Kompetenz der Hochschule generiert den spezifischen Nutzen für Sie als interessierten Leser. Bedanken möchten wir uns auch bei allen Firmen und Branchenexponenten, welche sich der ZHAW School of Management and Law als Interviewpartner zur Verfügung gestellt haben.

Wir sind überzeugt, mit dieser Studie ein besseres Verständnis für die Absicherung und Finanzierung des Exports zu schaffen.

Stefan Ruf, CEO Euler Hermes Switzerland

Peter Gisler, Direktor SERV

# Management Summary

Schweizer Exporteure befinden sich in einem hochkompetitiven Umfeld. Im globalen Wettbewerb reicht heute eine Produkt- oder Systeminnovation alleine nicht mehr aus, um zu bestehen. Immer mehr bilden Finanzierungslösungen wichtige Bestandteile bei Vertragsverhandlungen. Dieser Markt wird sowohl von privaten Versicherern wie auch der Schweizerischen Exportrisikoversicherung SERV mit Risikokapital versorgt. Im Zentrum dieser Untersuchung steht somit die Frage: Welche Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente kennen Schweizer Exporteure und welche nutzen sie tatsächlich? Darüber hinaus sollen auch Trends und Herausforderungen in der Absicherung und Finanzierung des grenzüberschreitenden Handels beleuchtet werden. Die Untersuchung basiert auf einer Befragung von 26 Exportunternehmen in der Deutsch- und Westschweiz.

Die Suche nach einer **geeigneten Finanzierung** ist der Hauptgrund für die Wahl einer Absicherungslösung. Ebenfalls von hoher Wichtigkeit ist der Transfer des **wirtschaftlichen und politischen Risikos**.

Als Hauptinformationsquellen für mögliche Absicherungslösungen dienen primär die **(Haus-)Bank** und **SERV**. Die wesentlichen Fragen drehen sich um das Zahlungsrisiko, das Länderrisiko und die Finanzierung. Weniger wichtig ist hingegen das Pricing. Erste Überlegungen zwecks Absicherung werden beim Erstkontakt mit dem potenziellen Käufer oder bei der Ausstellung der verbindlichen Offerte angestellt.

Die Palette der Absicherungsinstrumente ist grossmehrheitlich bekannt. Von den Befragten am ehesten genutzt werden **Lieferantenkreditversicherung**, **Käuferkreditversicherung** und **Fabrikationsrisikoversicherung**. Als Hauptgrund für die Nutzung von Absicherungslösungen wurde die Minimierung des eigenen Risikos angegeben. Auch die Refinanzierung ist von Relevanz, jedoch in weniger starkem Ausmass.

Die Mehrheit der Befragten (76 Prozent) konnte mittels Absicherungslösungen **neue Märkte erschliessen** oder **neue Kunden** gewinnen. Und 56 Prozent bestätigen, dass sich durch die Verwendung von Absicherungslösungen ihre **Konkurrenzsituation verbessert** hat.

Die Hauptfaktoren bei der Wahl eines Anbieters bilden die «**Abwicklungs- und Ergebnisqualität**», die «**Konditionen und das Pricing**» sowie die «**Beratungskompetenz, Expertise und Know-how**».

Im Grundsatz besteht unter den Befragten eine **hohe Zufriedenheit** bezüglich der Angebote von Absicherungslösungen auf dem Schweizer Markt. Als negative Punkte werden insbesondere der **administrative Aufwand** sowie in manchen Fällen der **fehlende Schweizer Wertschöpfungsanteil** für eine SERV-Deckung genannt. Gewünscht werden vermehrt **Pay-per-use**-Finanzierungsmöglichkeiten sowie vereinzelt mehr Flexibilität bei den Produkten. Ebenfalls wird von der Praxis hinterfragt, ob die Kriterien für das Kundenrating in jedem Fall sinnvoll gewählt sind. So wird vorgeschlagen, den Unternehmenstyp höher zu gewichten als das Länderrating.

# Inhaltsverzeichnis

**Vorwort**

**Management Summary**

**Inhaltsverzeichnis**

<b>1.</b>	<b>Einführung</b>	<b>5</b>
1.1.	Ausgangslage: Der Schweizer Export-Sektor	5
1.2.	Dualität: Privatsektor und staatliche Exportförderung	6
1.3.	Methodisches Vorgehen	8
1.4.	Angaben zu den Umfrageteilnehmenden	9
<b>2.</b>	<b>Umfrageergebnisse</b>	<b>10</b>
2.1.	Angaben zur unternehmerischen Tätigkeit	10
2.2.	Entscheidungsgrundlagen für Absicherungslösung	12
2.3.	Bekanntheit und Nutzung	16
<b>3.</b>	<b>Fazit</b>	<b>19</b>
<b>4.</b>	<b>Praxisbeispiele</b>	<b>20</b>
4.1.	Exportgeschäft nach Peru mit SERV – Jakob Müller AG	20
4.2.	Absicherung von Exportrisiken durch Euler Hermes	21
	<b>Wichtige Begriffe</b>	<b>22</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>24</b>
	<b>Abbildungs- und Tabellenverzeichnis</b>	<b>26</b>
	<b>Autoren</b>	<b>27</b>

# 1. Einführung

In diesem einleitenden Kapitel werden zunächst einige relevante Merkmale des Schweizer Export-Sektors hervor- gehoben. Im Anschluss wird schlaglichtartig auf den Markt zur Absicherung und Finanzierung des Exportes einge- gangen. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf der Dualität von privaten Anbietern und der staatlichen Exportförde- rung SERV. Im letzten Abschnitt finden sich wesentliche Aspekte zum methodischen Vorgehen dieser Untersu- chung und weiterführende Angaben zu den Umfrageteilnehmern.

## 1.1. AUSGANGSLAGE: DER SCHWEIZER EXPORT-SEKTOR

Für die Schweiz als ressourcenarmes Land mit einem limitierten Heimmarkt bildet der Export eine bedeutende Stütze der Volkswirtschaft. So lag der Anteil der exportierten Güter im Jahr 2015 bei rund 60 Prozent des Bruttoin- landprodukts (BIP), damit liegt die Schweiz deutlich über dem OECD-Durchschnitt von 45 Prozent (Hepenstrick, 2017, S. 16). Nach einer Stagnationsphase (Jahre 2015-16) sehen die aktuellen Konjunkturprognosen tendenziell positiv aus. Treiber dieser Entwicklung ist nicht nur die stabile Binnennachfrage, sondern es sind auch ausländische Abnehmer in aufstrebenden Volkswirtschaften mit Nachholbedarf. So wird nach einem guten Exportjahr 2017 mit einer Steigerung von 4,7 Prozent auf insgesamt 220 Mia. Schweizer Franken (Bürgi, 2018) auch 2018 mit Wachs- tumsimpulsen der Exportindustrie auf die Schweizer Gesamtwirtschaft gerechnet» («Währungsrisiko bereitet Schweizer Firmen Sorgen», 2018). Im gesamten Exportsektor trägt die Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie), die im Fokus dieser Studie steht, rund 30 Prozent (Swissmem, 2018, p. 7) bei und ist somit nach der Pharma- und Chemieindustrie der zweitwichtigste Industriezweig des Schweizer Aussenhandels (Lauper, 2018, S. 349–350).

Insgesamt ist ein hoher Exportanteil ein Indiz für einen komparativen Kostenvorteil (Hepenstrick, 2017). In der Schweiz wird dieser insbesondere in der MEM-Industrie getrieben durch die Herstellung von High-Tech-/High-End- Komponenten-/Produkten (McKinsey, 2013) respektive das Angebot von Systemlösungen (Kiefer & Gerspacher, 2018, S. 18). Dabei sind es nicht nur Grossunternehmen, die international erfolgreich sind, sondern auch zahlreiche innovative kleine und mittlere Unternehmen (KMU)<sup>1</sup>, die ihre (Nischen-)Produkte global vermarkten oder an der Schwelle stehen, die Exporttätigkeit aufzunehmen (Zisler, 2015). Insgesamt wird davon ausgegangen, dass insbe- sondere in dieser Kategorie von Unternehmen Absatzpotenzial besteht, das u. a. bei der Verwendung adäquater Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente ausgeschöpft werden könnte, womit letztlich auch der Industriestand- ort Schweiz gestärkt würde.

Die Exporttätigkeit ist mit zahlreichen Risiken im Sinne von Chancen und Gefahren behaftet. Aus Exportperspektive zählen zu den zentralen Determinanten des Ziellandes insbesondere die wirtschaftlichen, politischen und rechtli- chen Risiken (Lehmann & Hauser, 2015, S. 129). Der Erfolg des Exportes ist letztlich ein komplexes Zusammen- spiel u. a. von Strategie, Produktportfolio/-qualität, Sensitivität für lokale Bedürfnisse/Gepflogenheiten, Netzwerk(- fähigkeit) und finanziellen Ressourcen (Köstner, 2017). Insbesondere letztere Dimension stellt speziell für KMU immer wieder eine Herausforderung dar. Einerseits aufgrund der eigenen Finanzlage – insbesondere in Bezug auf die vielfach relativ tiefe Eigenkapitalquote (Staatssekretariat für Bildung Forschung und Innovation SBFI, 2016) –, andererseits aber auch aufgrund administrativer Hürden oder einer erwarteten Ablehnung seitens der Banken (Dietrich & Wernli, 2017, S. 61).

<sup>1</sup> In der vorliegenden Studie bildet die Beschäftigtenanzahl die Grundlage für die Definition von KMU, wonach Unternehmen dazugehören, die weniger als 250 Angestellte haben. Diese Definition wird sowohl vom Staatssekretariat für Wirtschaft als auch von der Europäischen Union (EU) verwendet. (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2018).

In Bezug auf die Absicherung und Finanzierung des Aussenhandels stellen sich somit folgende Fragen: 1) **Welche Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente sind Schweizer Exporteuren bekannt und welche nutzen sie tatsächlich?** 2) **Welche Trends und Herausforderungen in der Absicherung und Finanzierung des grenzüberschreitenden Handels lassen sich identifizieren?**

## 1.2. DUALITÄT: PRIVATSEKTOR UND STAATLICHE EXPORTFÖRDERUNG

Bevor auf die Beantwortung der Leitfragen eingegangen wird, erweist es sich als wertvoll, einige grundlegende Merkmale und Aspekte zum Markt der Absicherung und Finanzierung des Exportes festzuhalten. Es handelt sich dabei um einen dualen Markt, der – in der Schweiz – sowohl von privaten Akteuren wie auch von der bundesnahen Schweizerischen Exportrisikoversicherung SERV<sup>2</sup> mit Versicherungslösungen versorgt wird. Die Forschung beschäftigt sich hauptsächlich mit der Frage, welchen Einfluss Export Credit Agencies (ECA) auf den Aussenhandel insbesondere in der langfristigen Perspektive haben (Dinh & Hilmarsson, 2012; Durmuşoğlu, Apfelthaler, Nayir, Alvarez, & Mughan, 2012; Kanda, Mejía-Dugand, & Hjelm, 2015; Lederman, Olarreaga, & Payton, 2010). Einzelne Studien widmen sich dem Beitrag des privaten Kreditversicherungsmarktes auf die Exporttätigkeit (van der Veer, 2015) respektive dem Risikomanagement unter Einbezug von privaten Finanz- und Absicherungsinstrumenten im internationalen Handel (Yanjing & Wang, 2018). Insgesamt fehlt es jedoch an übersichtlichen Darstellungen der Marktsituation in ausgewählten Ländern.

In der Schweiz belief sich der Kreditversicherungsmarkt im Jahr 2017 in Bezug auf die gebuchten Prämien (brutto) auf rund 180 Mio. Schweizer Franken, was rund 0,6 Prozent des Gesamtmarktes der Schweizer Schadenversicherung entspricht. Die Zeitreihe in Tabelle 1 veranschaulicht die Volatilität dieses Geschäftsfeldes (SERV, 2017), welches durch Grossverträge und Grossschäden gekennzeichnet ist. Zwischen 2016 und 2017 betrug der Zuwachs beispielsweise 8,4 Prozent, womit dieser über dem Industriedurchschnitt von 2,1 Prozent lag. Der Schadensatz lag im selben Jahr mit 45,5 Prozent deutlich unter der branchenüblichen Quote (FINMA, 2018a).

Tabelle 1: Gebuchte Prämien brutto in der Kreditversicherung (FINMA, 2018b)

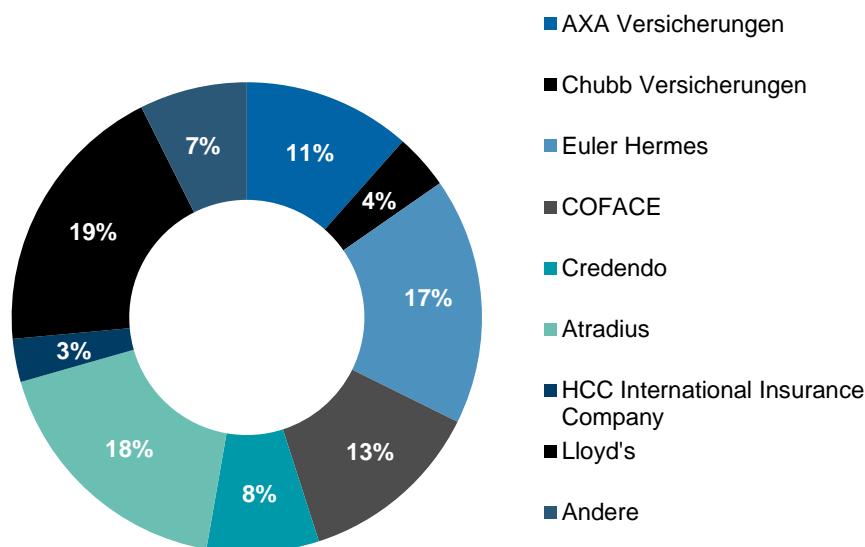
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Kreditversicherung (gebuchte Prämien)	179	161	176	184	199	204	194	152	155	142

Quelle: FINMA, 2018b

Zu den zentralen Marktakteuren gemessen an den Prämieinnahmen (brutto) zählten 2017 Lloyd's (34.0 Mio. Schweizer Franken), Atradius (31.8 Mio. Schweizer Franken), Euler Hermes (30.3 Mio. Schweizer Franken), Coface (22.7 Mio. Schweizer Franken) und AXA (20.6 Mio. Schweizer Franken). Neben diesen fünf grossen Anbietern teilt sich der Restmarkt auf kleinere Marktteilnehmer mit einem Geschäftsanteil im einstelligen Prozent-Bereich auf.

<sup>2</sup> Die gesetzliche Grundlage bildet das Bundesgesetz über die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERVG)

Abbildung 1: Marktanteile Kreditversicherungsmarkt Schweiz (2017)



Quelle: FINMA, 2018b

Die Privatversicherer decken hauptsächlich das kurzfristige Geschäft mit einer Zahlungsfrist von 60-120 Tagen ab (van der Veer, 2015). In Ausnahmefällen oder bei der Investitionsgüterkreditversicherung kann diese Frist auch länger ausfallen. Ihr geographischer Fokus richtet sich mehrheitlich auf Länder mit wirtschaftlich und politisch stabilen Verhältnissen, was grossmehrheitlich bei den OECD-Ländern der Fall ist (Volk, 2018, S. 51).

Die SERV repräsentiert in der Schweiz die staatliche Exportkreditversicherung. An dieser Stelle sind allerdings einige Besonderheiten hervorzuheben: Bei der SERV handelt es sich um eine öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes, deren primäres Ziel darin besteht, mittels Exportförderung Arbeitsplätze am Wirtschaftsstandort Schweiz zu schaffen und zu erhalten und die Teilnahme von Schweizer Exportunternehmen am internationalen Wettbewerb zu erleichtern (Gisiger, 2014, S. 42). Die SERV ist somit ein Instrument der Wirtschaftspolitik des Bundes (Scherer, Zumbusch, Mohagheghi, Suter, & Föllmi, 2018, S. 9). Als Grundvoraussetzung für eine SERV-Deckung ist heute ein angemessener Schweizer Wertschöpfungsanteil erforderlich, was der SERV mehr Flexibilität bei der Unterstützung ihrer Kunden einräumt. Dies ist eine Reaktion auf die zunehmende Internationalisierung der Wertschöpfungskette vieler Schweizer Unternehmen (Drysdale & Gisiger, 2017, S. 70). In ihrer Umsetzung folgt die SERV dabei dem Prinzip der Subsidiarität, was bedeutet, dass sie Risiken übernimmt, die vom privaten Markt nicht oder unzureichend gedeckt werden (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2013, S. 5).

Die Deckungen der SERV gehen speziell hinsichtlich Laufzeiten (bis zu zehn Jahren) und Länderrisiken (insbesondere ausserhalb der OECD) über das Angebot privater Exportkreditversicherer hinaus (Aebersold Szalay, 2016, S. 26). So zählten im Jahr 2016 Russland, Grossbritannien und die Türkei zu den Ländern mit dem grössten SERV-Engagement (SERV, 2017). Die Prämieinnahmen beliefen sich 2017 auf knapp 70 Mio. Schweizer Franken, was rund 28 Prozent des Schweizer Gesamtmarktes entspricht.

### 1.3. METHODISCHES VORGEHEN

Zur Beantwortung der Leitfragen (vgl. Kap. 1.1) wird ein Vorgehen in sieben Schritten gewählt (vgl. Abbildung 2 auf der nachfolgenden Seite). Die Vorgehensweise zeichnet sich durch eine Kombination aus explorativer Befragung und Datenerhebung aus.

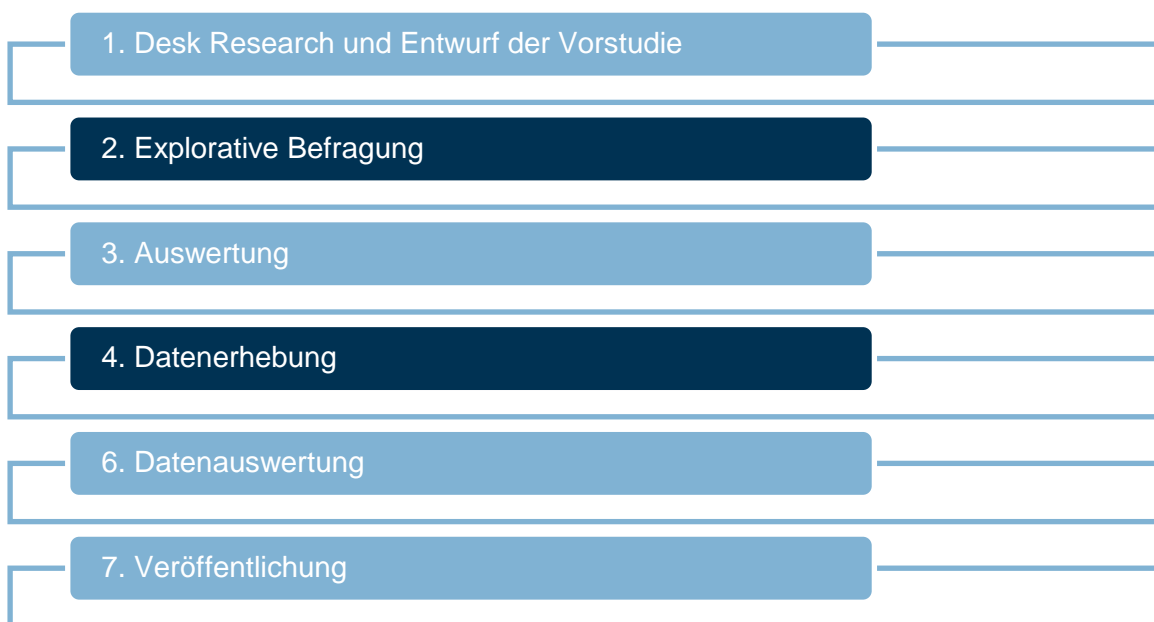
Im (1) Desk Research wurde das aktuelle Praxis- und Forschungsfeld ausgeleuchtet. Dabei konnte festgestellt werden, dass es bislang noch keine Untersuchung zum Thema Kenntnisse und Nutzen von Absicherungs- und Finanzierungsinstrumenten des Exportgeschäftes in der Schweiz gibt. So befassen sich einzelne Studien mit den Exportrisiken im Allgemeinen (Ammann, 2018; Lehmann, Hauser, & Baldegger, 2013) oder widmen sich der Finanzierung von KMU, jedoch ohne konkreten Bezug zur Exportaktivität (Dietrich & Wernli, 2018). Seit kurzem gibt es sogar ein aktuelles Handbuch zum Thema Finanzierung von Exporten und Direktinvestitionen, welches als Nachschlagewerk zur gesamten Bandbreite von Instrumenten und Möglichkeiten der Aussenhandelsabsicherung für KMU dienen soll (Kiefer & Gerspacher, 2018). Die vorliegende Studie grenzt sich von den bisherigen Publikationen ab, indem weniger die theoretischen Grundlagen, sondern die empirischen Ergebnisse der Untersuchung über Kenntnisse und Nutzung der Absicherung und Finanzierung mit Fokus auf den Entscheidungsprozess in den Vordergrund gerückt werden. Diese sollen als Informations- und Diskussionsgrundlage zum aktuellen Stand und zur Weiterentwicklung der Absicherung und Finanzierung des Exportes dienen.

Ausgehend vom Desk Research wurde eine (2) explorative Befragung mit fünf Unternehmen der MEM-Industrie in der Deutschschweiz und der Romandie im Zeitraum zwischen März und April 2018 durchgeführt. Nach der (3) Auswertung und Besprechung der ersten Ergebnisse mit den Projektpartnern wurde der Fragebogen für die Online-Umfrage entworfen. Diese wurde im Zeitraum zwischen dem 06.-13.07.2018 durchgeführt und über Newsletter und Social-Media-Kanäle gestreut. Insgesamt haben 21 Personen den gesamten Fragebogen ausgefüllt. Die Untersuchung erhebt somit keinen Anspruch auf Repräsentativität für die Exportindustrie der Schweiz. Die Ergebnisse sind jedoch als Indikation eines Grundmusters zu werten (Berger-Grabner, 2016, S. 117). Dies liegt insbesondere daran, dass es bei Nischenthemen äusserst schwierig ist, an die relevanten Personen – sog. typische Vertreterinnen und Vertreter – zu gelangen und dass sich die Umfrageteilnehmenden eher aus den Nutzenden und nicht – wie vielfach angestrebt und aussagekräftiger – aus den Nicht-Nutzenden zusammensetzt. Letzteren fehlt oftmals das Bewusstsein für die Relevanz der Thematik, wodurch sie sich nicht angesprochen fühlen und somit nicht teilnehmen (Döring & Bortz, 2016, S. 412). Letzterer Umstand wird insbesondere in der Diskussion der Resultate berücksichtigt.

Die (6) Daten wurden im Abgleich mit der explorativen Untersuchung ausgewertet und dem Projektpartner in aggregierter Form präsentiert. Mit diesem Bericht sollen die Untersuchungsergebnisse (7) veröffentlicht werden. Bei der Darstellung der Rückmeldungen wurden Antworten zu gleichen Fragen aus der explorativen Befragung und der Online-Umfrage kombiniert erfasst. Deshalb und aufgrund fehlender Antworten bei einzelnen Fragen variiert der Stichprobenumfang bei den verschiedenen Auswertungen leicht. Zudem haben wir ausgewählte Aussagen aus den persönlichen Interviews als Zitate in diesem Bericht integriert. An dieser Stelle soll all jenen gedankt werden, die mit ihrer Teilnahme an der Befragung zu dieser Untersuchung beigetragen haben.



Abbildung 2: Forschungsprozess



#### 1.4. ANGABEN ZU DEN UMFRAGETEILNEHMENDEN

An der Online-Befragung haben insgesamt 21 Fachleute von verschiedenen Schweizer Unternehmen teilgenommen. Die Angaben der Umfrageteilnehmenden wurden durch die Aussagen der explorativen Befragung ergänzt.

Die befragten Personen sind in ihrer Funktion zu zwei Dritteln als Führungskräfte im Finance-Bereich ihrer Unternehmen tätig, ein weiteres Viertel entfiel auf Geschäftsführende (CEO) und Vertriebsleitende. Mit 58 Prozent sind über die Hälfte der befragten Unternehmen innerhalb der Maschinenindustrie (NOGA Code 28) anzusiedeln und weitere 11 Prozent in der Herstellung von Metallerzeugnissen (NOGA Code 25).

Ausgehend von der Zahl der Mitarbeitenden lassen sich die befragten Unternehmen in zwei Gruppen, eine mit bis zu 250 Mitarbeitenden (48 Prozent der befragten Unternehmen) und eine mit mehr als 250 Mitarbeitenden (52 Prozent der befragten Unternehmen) aufteilen. Eine tiefergehende Analyse der Ergebnisse anhand der beiden Gruppen brachte keine differenzierten Erkenntnisse, die wesentlichen Aussagen wurden jeweils von beiden Gruppen bestätigt.

## 2. Umfrageergebnisse

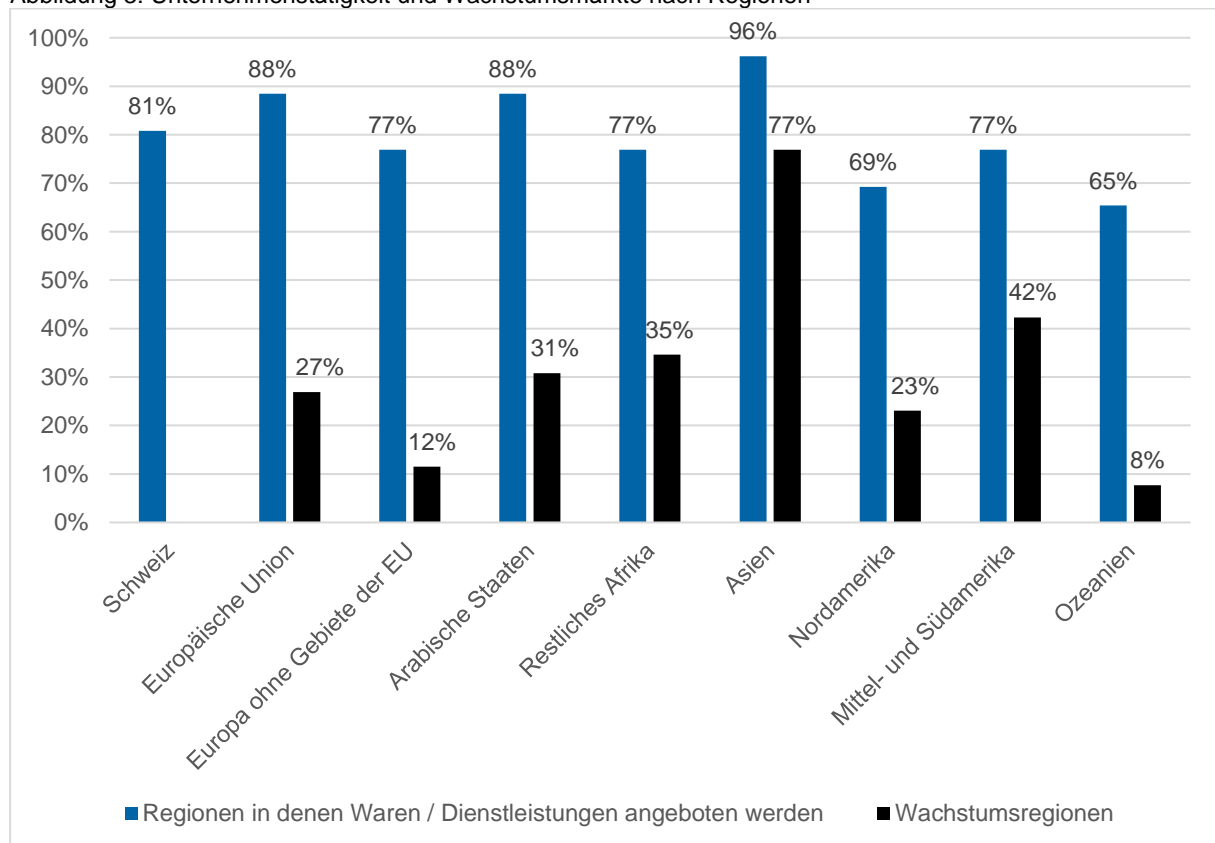
Die Online-Befragung unterteilt sich in vier verschiedene Kategorien. Eingangs werden Fragen zum Umfrageteilnehmer und dessen Unternehmen gestellt. Daran anschliessend werden in einem zweiten Block Daten zur Tätigkeit des Unternehmens erfasst. Das Hauptaugenmerk der Befragung liegt auf Fragen zur operativen Durchführung von Exportgeschäften und deren Absicherung durch Finanzprodukte bzw. Garantien. In einem vierten Block haben die Befragten die Möglichkeit, ihre Bedürfnisse und Wünsche an die Anbieter von Absicherungslösungen näher zu bestimmen und zu erläutern.

### 2.1. ANGABEN ZUR UNTERNEHMERISCHEN TÄTIGKEIT

Die befragten Unternehmen sind dabei überwiegend global tätig (vgl. Abbildung 3). Lediglich Ozeanien und die Länder Nordamerikas erfahren eine geringere Bearbeitung durch die Exporteure.

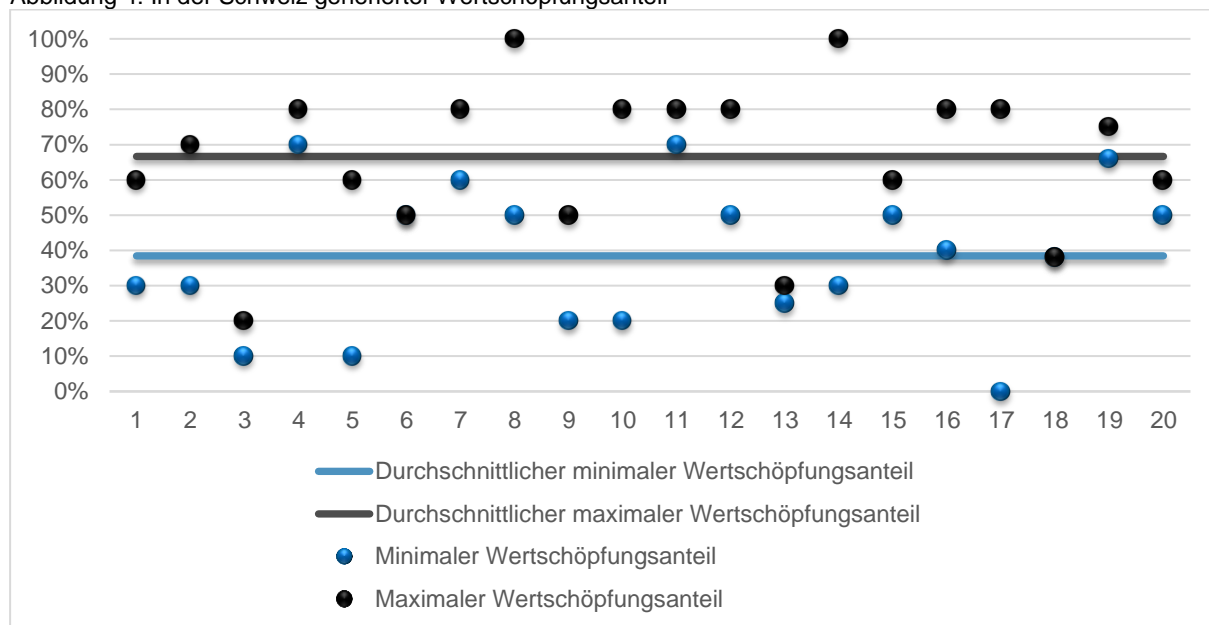
Ein homogenes Bild zeigt die Identifikation der Wachstumsregionen. Rund drei Viertel der Unternehmen sehen das grösste Potential in Asien, allem voran in China, Indien, Indonesien und Bangladesch. Auch innerhalb der weiteren Wachstumsregionen konnten mit Brasilien im amerikanischen und der Türkei im europahanen Raum weitere Länder als Wachstumstreiber lokalisiert werden. Kritisch wurde von den Unternehmen dabei die Rolle der USA in Bezug auf mögliche Handelssanktionen bei Geschäften mit dem Iran gewertet. Auch die politischen Verhältnisse einzelner Länder, wie zum Beispiel der Türkei, werden von den Unternehmen bei ihren Überlegungen berücksichtigt.

Abbildung 3: Unternehmenstätigkeit und Wachstumsmärkte nach Regionen



Die Wertschöpfungstiefe der befragten Unternehmen variiert deutlich (Abbildung 4). Während einzelne Unternehmen eine Wertschöpfungstiefe von 100 Prozent in der Schweiz generieren, liegt sie bei anderen Unternehmen bei oder nahe 0 Prozent. Die Definition eines exakten Wertes erweist sich für die Unternehmen als schwierig, da die Wertschöpfungstiefe nebst Definitionen primär vom jeweiligen Kundenauftrag abhängig ist.

Abbildung 4: In der Schweiz generierter Wertschöpfungsanteil

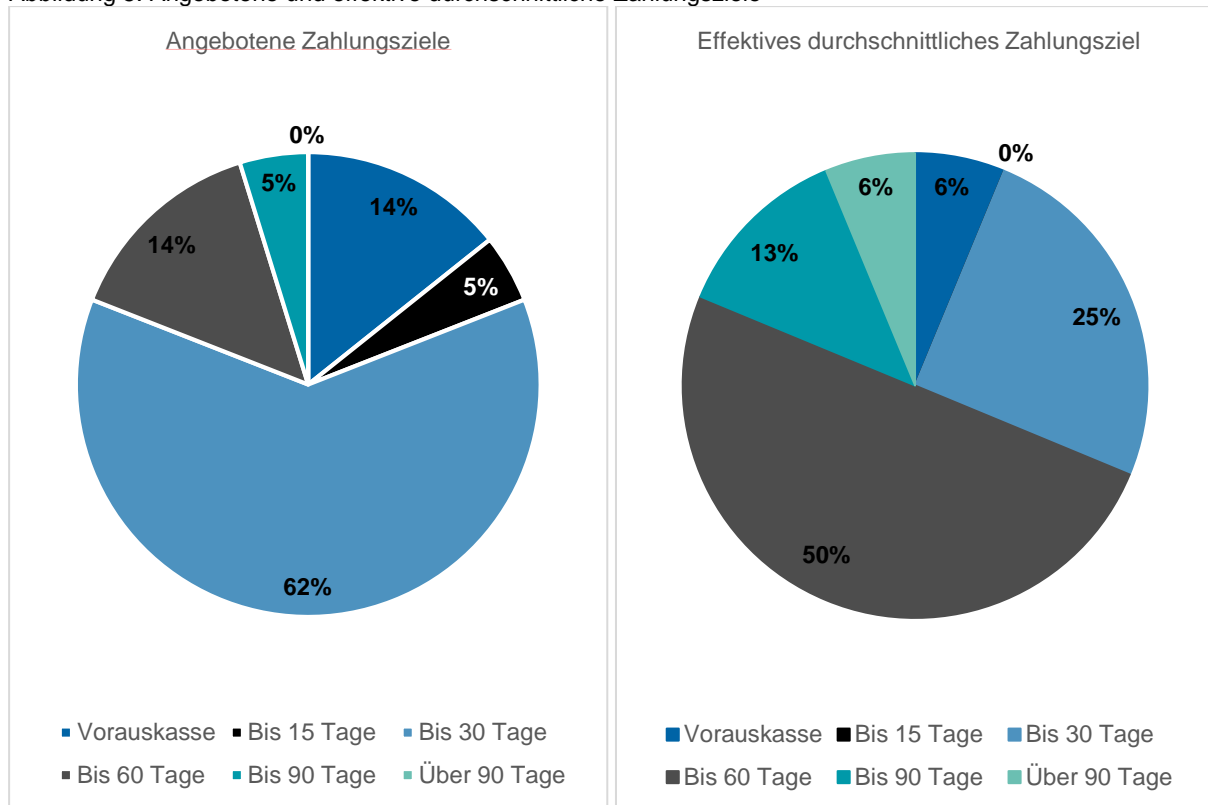


Ebenso kein einheitliches Bild brachte die Frage nach dem durchschnittlichen Lieferwert pro Transaktion. Dieser reicht von wenigen 100 Schweizer Franken bei der Lieferung von Ersatzteilen bis hin zu 20 Mio. Schweizer Franken bei komplexeren Projekten. Im Durchschnitt beträgt der Lieferwert 2.66 Mio. Schweizer Franken (ohne Berücksichtigung von Ersatzteilen).

Eine Herausforderung stellt sich den Unternehmen bei den angebotenen Zahlungszielen. Zwischen den angebotenen Zahlungszielen und den effektiven durchschnittlichen Zahlungszielen ist eine eindeutige Diskrepanz feststellbar (Abbildung 5). Die effektiven durchschnittlichen Zahlungsziele liegen teils deutlich über den angestrebten angebotenen Zahlungszielen.

**«Mitbewerber sind risikofreudiger. Bieten z. B. Zahlungsziele bis zu 24 Monate». (Vertreter der MEM-Industrie)**

Abbildung 5: Angebotene und effektive durchschnittliche Zahlungsziele

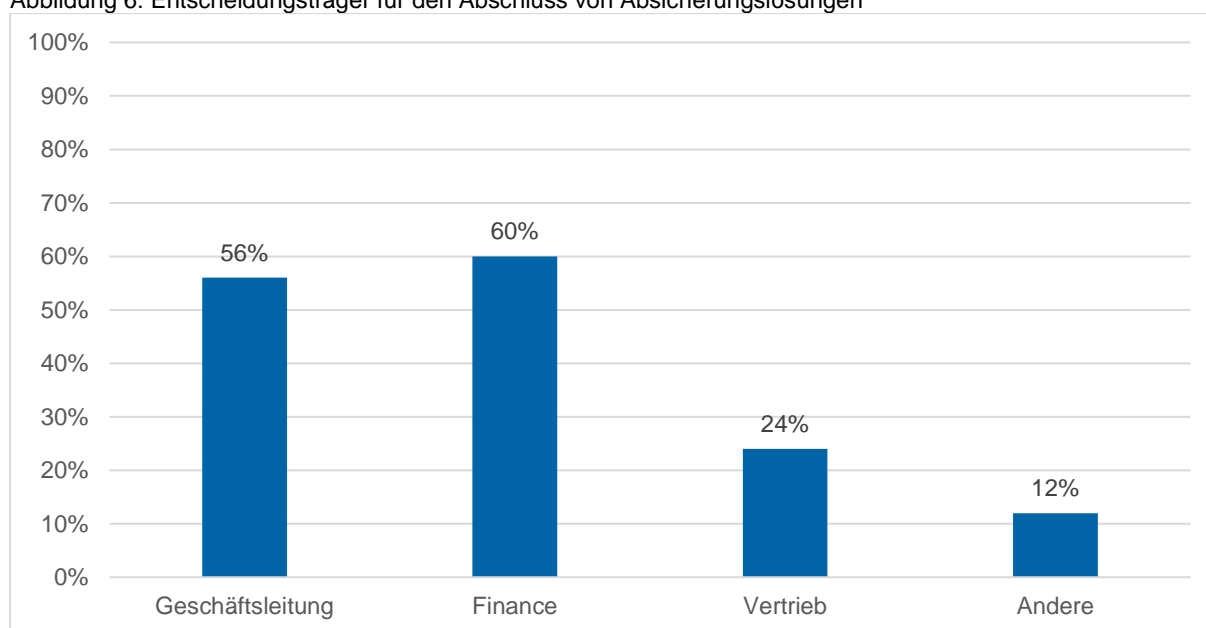


Dabei ist festzuhalten, dass ein Grossteil der befragten Unternehmen im Rahmen der eigenen Zahlungsbedingungen unterschiedliche (Teil-) Zahlungsziele, beispielsweise vor Fertigung, vor Versand oder nach Abnahme der Maschine, vertraglich vereinbart hat. Dadurch ist ein Grossteil der vertraglich vereinbarten Kaufsumme dem Exporteur bereits zugeflossen, wenn die Maschine beim Abnehmer eintrifft. Dies ist insbesondere der Fall, wenn es sich bei den gefertigten Maschinen um Einzelanfertigungen handelt.

## 2.2. ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGEN FÜR ABSICHERUNGSLÖSUNG

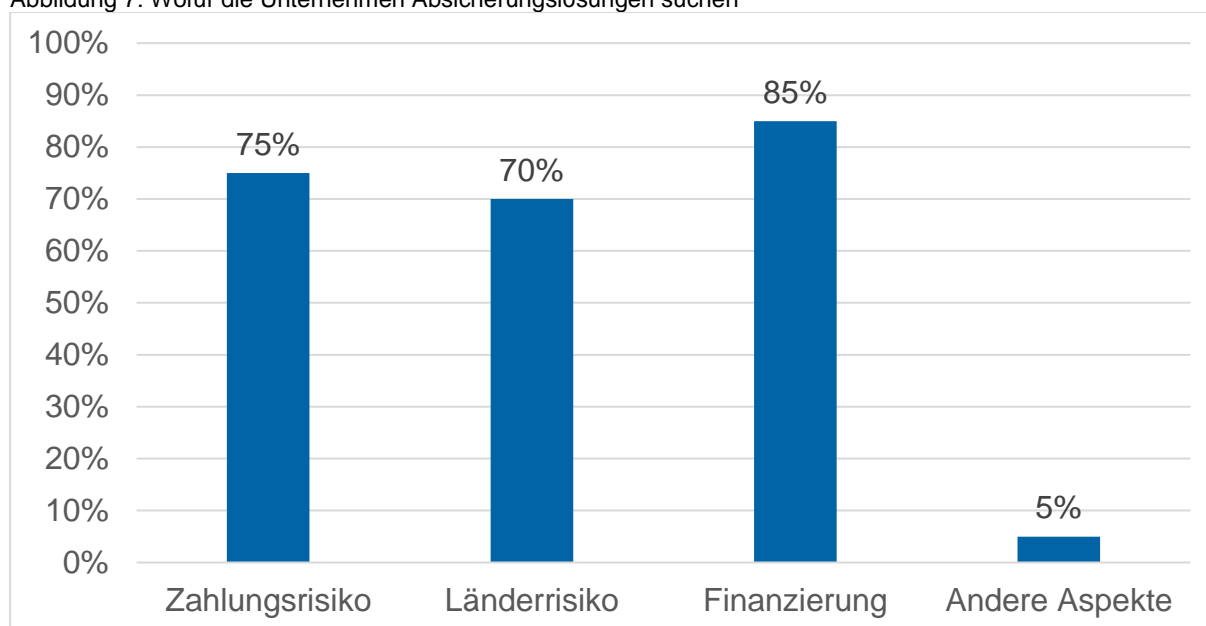
Die Entscheidung über die Wahl und den Abschluss einer Absicherungslösung wird beim Gros der Befragten von den Bereichen Finance oder der Geschäftsleitung getroffen (Abbildung 6). Auch der Vertrieb selbst kann bei rund einem Viertel der befragten Unternehmen solche Geschäfte vereinbaren, wobei an dieser Stelle jedoch Limits gelten. Generell kann festgehalten werden, dass die Höhe der Transaktion ausschlaggebend dafür ist, wer den Entscheid über den Abschluss einer Absicherungslösung trifft.

Abbildung 6: Entscheidungsträger für den Abschluss von Absicherungslösungen



Im Rahmen der Suche nach Absicherungslösungen stehen vor allem das Zahlungsrisiko (Käuferrisiko), das Länderrisiko sowie die Finanzierung im Mittelpunkt des unternehmerischen Interesses (Abbildung 7).

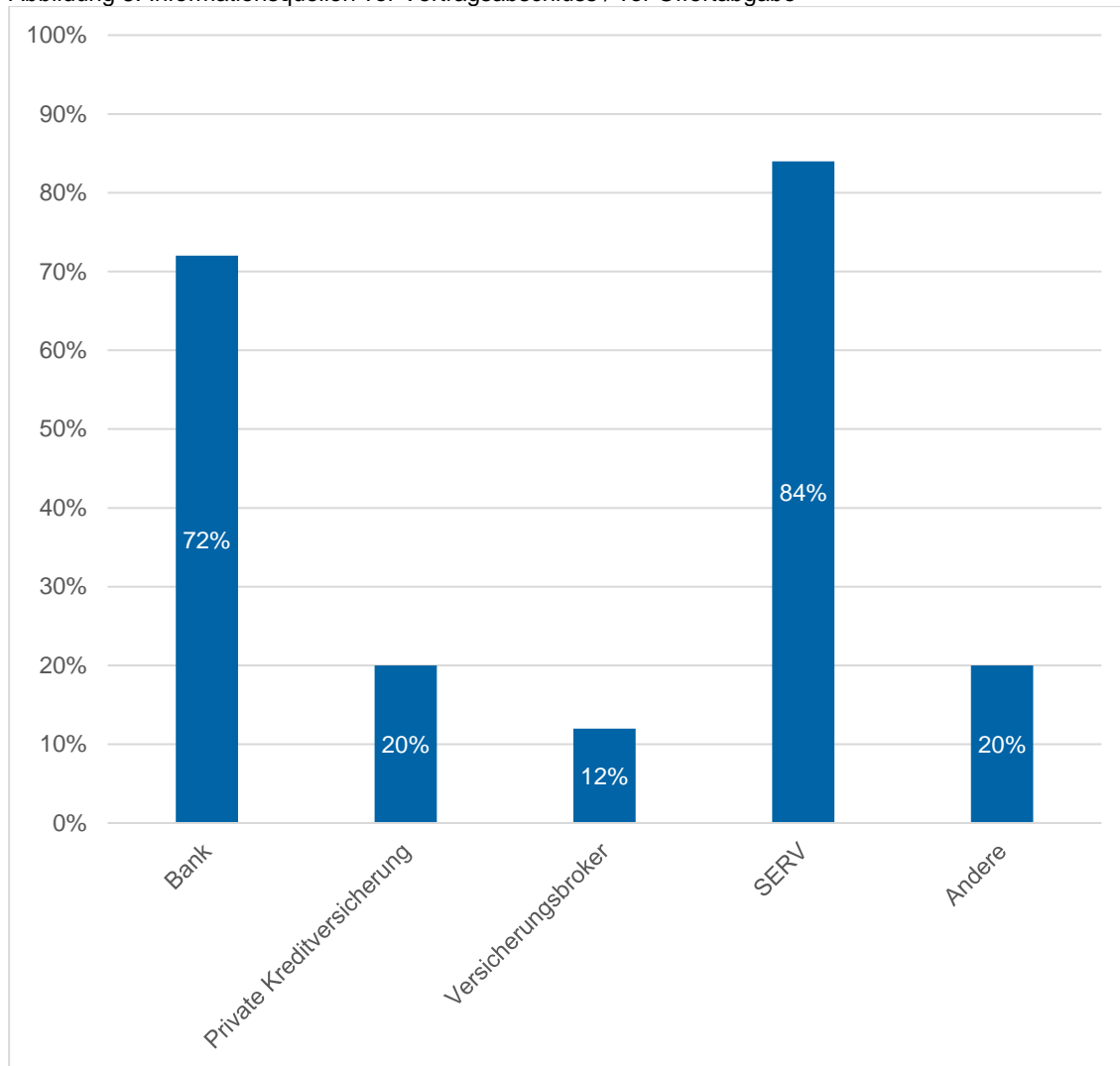
Abbildung 7: Wofür die Unternehmen Absicherungslösungen suchen



Darüber hinaus besteht ebenfalls ein Interesse an steuerlichen Aspekten und Zollthemen. Die befragten Unternehmen gaben zudem an, dass stets mit der Kundschaft gemeinsam nach einer Lösung gesucht wird, insbesondere bei Fragen rund um eine Finanzierung.

Bevor es zum Abschluss und vorgelagert zur Auswahl einer Absicherungslösung kommt, informieren sich die Unternehmen über die verschiedenen Angebote. Hierbei wurden primär die Banken und die SERV als Informationsquelle genannt (Abbildung 8).

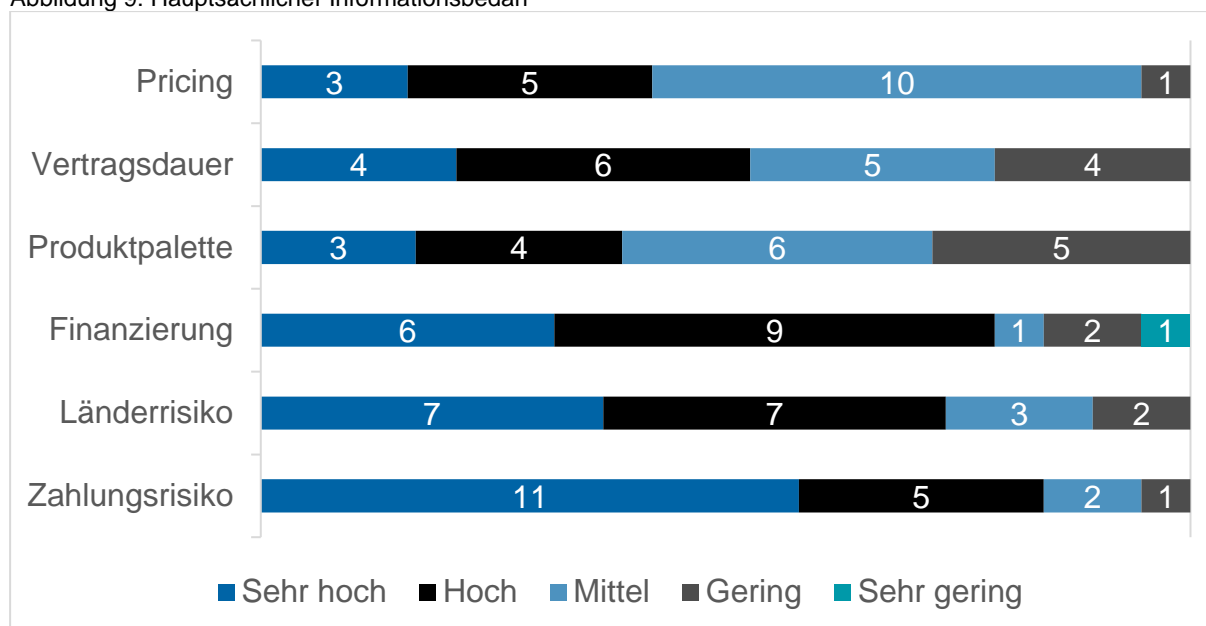
Abbildung 8: Informationsquellen vor Vertragsabschluss / vor Offertabgabe



**«Anfragen werden parallel gestartet, über 3-4 Schienen. Letzte ist immer SERV.» (Vertreter der MEM-Industrie)**

Der Informationsbedarf der Unternehmen spiegelt dabei die jeweiligen Bedürfnisse wider (vgl. auch Abbildung 7). Den grössten Informationsbedarf haben die Unternehmen bei den Themen Zahlungsrisiko, Länderrisiko und Finanzierung. Aber auch die angebotenen Produkte, Laufzeiten und das Pricing sind für die Unternehmen von teils sehr hohem Interesse (Abbildung 9). Generell sinkt der Informationsbedarf, wenn mit dem Auftraggeber bereits eine Geschäftsbeziehung besteht.

Abbildung 9: Hauptsächlicher Informationsbedarf



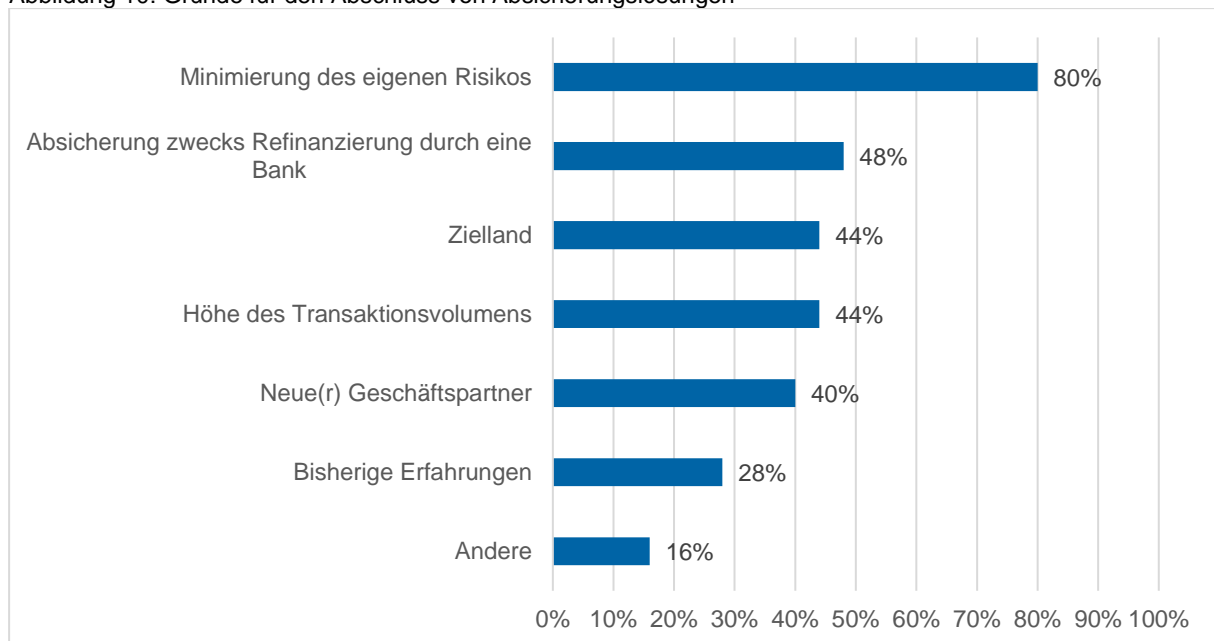
Der Zeitpunkt, an welchem es erstmals zu Überlegungen zwecks einer Absicherungslösung kommt, variiert je nach Unternehmen, Sitz des Auftraggebers und Finanzierungsbedarf. 40 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, dass sie bereits beim Erstkontakt mit dem potentiellen Käufer über mögliche Absicherungslösungen nachdenken. Weitere 45 Prozent stellen diese Überlegungen bei Abgabe der verbindlichen Offerte an, sodass zu diesem Zeitpunkt 85 Prozent der Unternehmen bereits verschiedene Varianten einer Absicherungslösung geprüft haben.

Die Entscheidung, mit welchem Vertragspartner eine Absicherungslösung abgeschlossen wird, haben 45 Prozent der Unternehmen bei Überprüfung der Offertenanfrage bereits getroffen. 35 Prozent der Unternehmen treffen die Entscheidung vor Abgabe einer verbindlichen Offerte. 5 Prozent der Unternehmen haben sich aufgrund festgelegter Vertragsbeziehungen oder Vorgaben aus dem Mutterhaus bereits beim Erstkontakt auf den Vertragspartner festgelegt.

Die Gründe für die Auswahl eines bestimmten Anbieters können nicht eindeutig bestimmt werden. Sie variieren innerhalb der befragten Unternehmen deutlich. Tendenziell kann festgehalten werden, dass die Abwicklungs- und Ergebnisqualität den höchsten Einfluss hat (63 Prozent). Darüber hinaus sind die Konditionen / das Pricing, Beratungskompetenz, Expertise, Know-how und der persönliche Kontakt wichtige Einflussfaktoren. Nicht wesentlich zur Entscheidungsfindung tragen das Produktangebot sowie die Reputation des Anbieters bei. Innerhalb der durchgeführten Interviews stellte sich zudem heraus, dass von den Unternehmen die Geschwindigkeit der Anfragenbearbeitung oftmals im Fokus der Exporteure steht, insbesondere, wenn kurzfristig Absicherungslösungen angefragt und benötigt werden.

Als wichtigster Grund für den Abschluss von Absicherungslösungen gaben 80 Prozent der befragten Unternehmen an, das eigene Risiko minimieren zu wollen. Darüber hinaus sind vor allem die Absicherung zwecks Refinanzierung durch eine Bank, die Höhe des Transaktionsvolumens, das Zielland sowie neue Geschäftspartner weitere Gründe für den Abschluss (Abbildung 10).

Abbildung 10: Gründe für den Abschluss von Absicherungslösungen



### 2.3. BEKANNTHEIT UND NUTZUNG

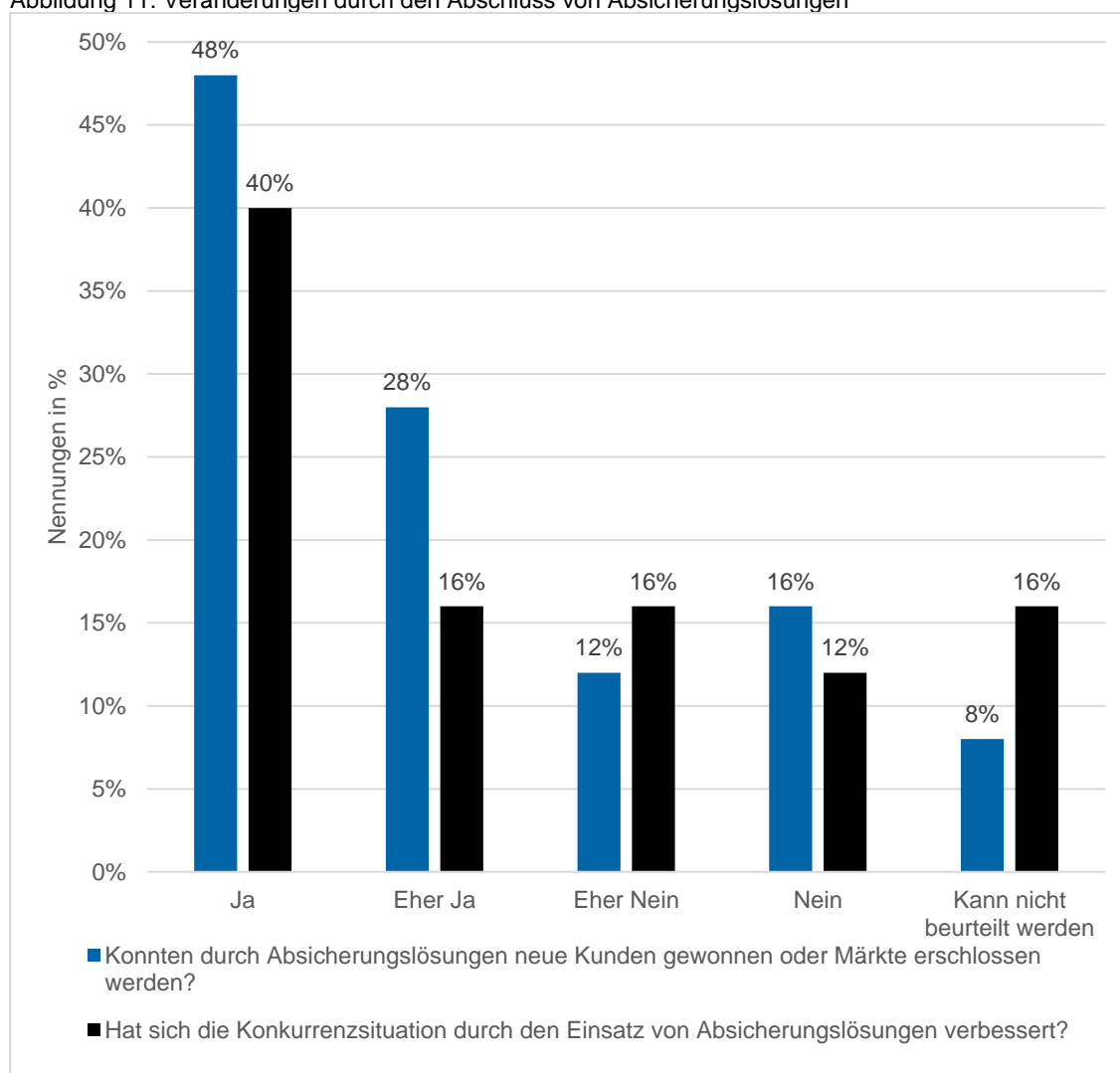
Generell geniessen sowohl Banken, private Kreditversicherer als auch die SERV bei den befragten Unternehmen einen hohen Bekanntheitsgrad. Spitzenreiter ist die SERV, welche 95 Prozent der Unternehmen bekannt ist. 85 Prozent der Unternehmen kennen Banken und 80 Prozent private Kreditversicherer als Anbieter von Absicherungs-lösungen. Ein differenzierteres Bild zeichnet sich hingegen bei der Nutzung ab. Hier gaben 65 Prozent an, bereits mit der SERV zusammengearbeitet zu haben, und 60 Prozent haben bereits Banken zur Absicherung genutzt. Private Kreditversicherer wurden hingegen nur von 25 Prozent der befragten Unternehmen bereits genutzt.

Der Einsatz von Absicherungs-lösungen wird von den befragten Unternehmen überwiegend positiv bewertet. 76 Prozent konnten durch deren Einsatz neue Märkte erschliessen bzw. neue Kunden gewinnen (Abbildung 11). Auch die Konkurrenzsituation hat sich mit 56 Prozent bei den Unternehmen verbessert. Demgegenüber gaben jeweils 28 Prozent der Unternehmen an, dass Absicherungs-lösungen nicht zur Neuerschliessung von Märkten, Neugewinnung von Kunden oder Verbesserung der Konkurrenzsituation beitragen. Ein positives Bild zeichnet sich auch bei der Beurteilung der Anbieter von Absicherungs-lösungen ab. Die befragten Unternehmen sind sowohl mit der SERV als auch mit Banken und privaten Kreditversicherern überwiegend zufrieden bzw. sehr zufrieden.

**«Die Finanzierung ist oft ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz und bietet einen Vorteil, wenn man in Konkurrenz zu preisgünstigen chinesischen Maschinen steht.» (Vertreter der MEM-Industrie)**



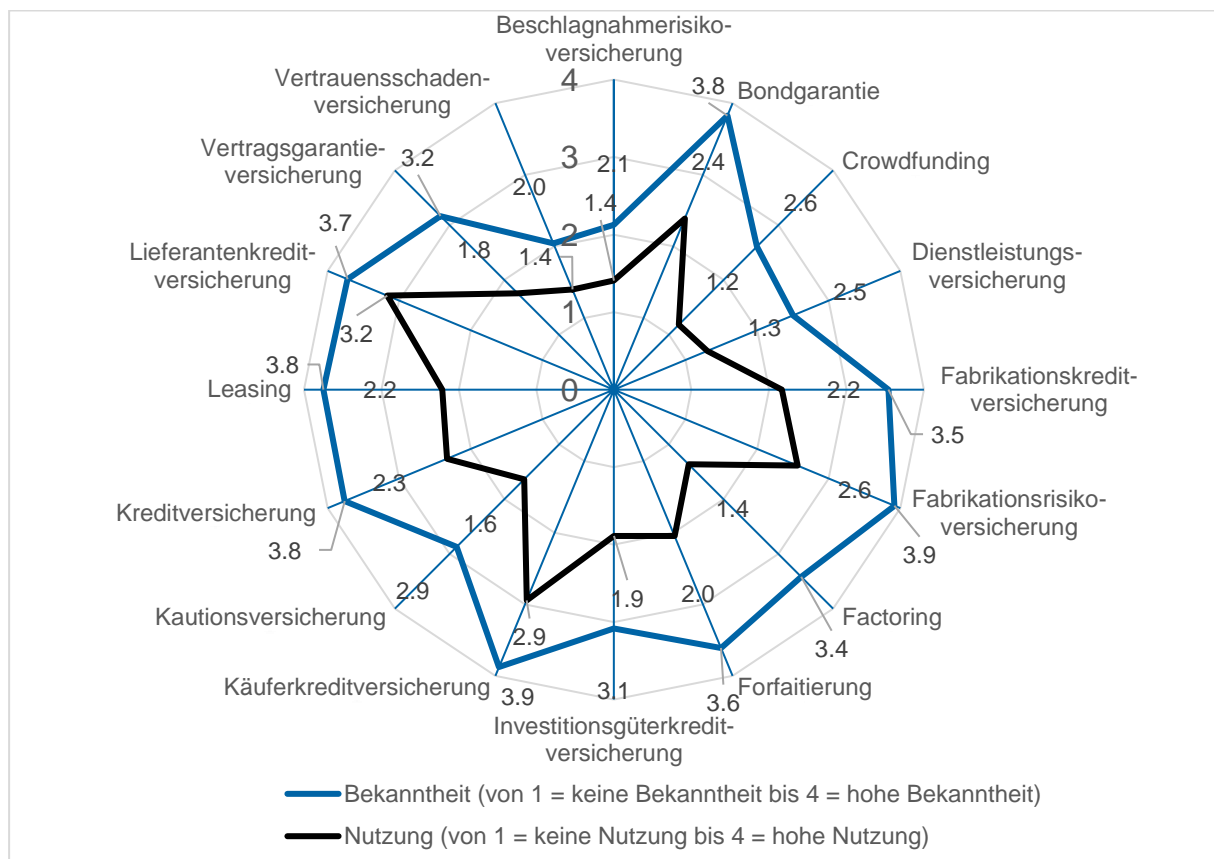
Abbildung 11: Veränderungen durch den Abschluss von Absicherungslösungen



«Nebst dem Produkt wird öfter nach Finanzierung  
gefragt.» (Vertreter der MEM-Industrie)

Ein sehr differenziertes Bild zeichnet sich bei der Bekanntheit und Nutzung von Absicherungslösungen ab. Instrumente / Produkte mit einem hohen Bekanntheits- und Nutzungsgrad sind die Lieferantenkreditversicherung, die Käuferkreditversicherung, die Kreditversicherung, das Leasing, Bondgarantien und die Fabrikationsrisikoversicherung. Auf der anderen Seite sind Produkte wie die Beschlagnehmerisikoversicherung und die Vertrauensschadenversicherung kaum bekannt und erfahren auch kaum eine Nutzung. Auffallend ist, dass Produkte wie beispielsweise das Factoring trotz der weitläufigen Bekanntheit nur in sehr geringem Umfang genutzt werden. Kein einheitliches Bild ergab die Analyse nach der Nutzungsdauer der abgeschlossenen Absicherungslösungen. Diese werden für den Zeitraum von einem bis über sechzig Monate gleichbleibend nachgefragt, wobei für den Zeitraum von 25 bis 48 Monaten von den Befragten tendenziell weniger Absicherungslösungen abgeschlossen werden.

Abbildung 12: Bekanntheit und Nutzung von Absicherungslösungen



Als entscheidender Vorteil für den Abschluss von Absicherungslösungen wurde die Reduzierung des eigenen Risikos von den befragten Exporteuren genannt. Demgegenüber sehen die Exporteure den notwendigen Aufwand und die damit verbundenen Kosten als nachteilhaft an. Weiter gaben kleinere Unternehmen an, dass für sie der Zugang zu Absicherungslösungen oftmals nicht auf der Hand liegt. Herausfordernd wird der Abschluss von Absicherungslösungen für kurzfristige Geschäfte beurteilt. In Bezug auf die internationale Konkurrenz wurde explizit die chinesische ECA genannt, welche sich im Vergleich zu den europäischen ECAs nicht an die OECD-Vorgaben hält.

«Es handelt sich um einen Käufermarkt. Die ausländischen Abnehmer von Schweizer Kapitalgütern und Dienstleistungen entscheiden sich nicht nur für ein Produkt (Qualität / Preis / Service), sondern auch für die offerierte Finanzierung, welche u. a. auch dafür entscheidend ist, ob ein Schweizer Produkt ausgewählt wird.» (Vertreter der MEM-Industrie)

Die Wünsche an die Anbieter von Absicherungslösungen variieren je nach Erfahrung der befragten Exporteure mit den verschiedenen Anbietern. Generell wünschen sich die Exporteure eine höhere Flexibilität in Bezug auf Laufzeiten und bei der Ausgestaltung bestehender Produkte. Hier wurden Pay-per-use-Finanzierungsmöglichkeiten als Beispiel genannt und es wurde in diesem Zusammenhang auf den geringeren finanziellen Aufwand verwiesen. Ebenfalls mehrfach genannt wurde der Wunsch nach einer schnelleren Abwicklung bzw. nach einer schnelleren Entscheidungsfindung sowie einer flexibleren Ausgestaltung der Deckungshöhe. Auch wurden die Kriterien, welche zur Beurteilung / zum Rating der Käufer durch die Exporteure herangezogen werden, als verbesserungswürdig eingestuft.

### 3.Fazit

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Mehrheit der angebotenen Absicherungslösungen den Exporteuren bekannt ist, obwohl einzelne Produkte derzeit noch kaum bekannt bzw. geläufig sind. Die Nutzung der Produkte ist dabei vom jeweiligen Geschäftsmodell des Exporteurs abhängig. Am häufigsten werden die Lieferantenkreditversicherung, die Käuferkreditversicherung und die Fabrikationsrisikoversicherung genutzt. Der wesentliche Informationsbedarf vor Vertragsabschluss besteht primär bezüglich Zahlungsrisiko und Finanzierung. Als häufigste Informationskanäle dienen dabei Banken und die SERV, wobei festzuhalten ist, dass die Exporteure sowohl auf dem staatlichen als auch auf dem privaten Versicherungsmarkt in der Regel geeignete Absicherungslösungen finden. Die Entscheidung über die Art der Absicherungslösung fällt mehrheitlich zwischen dem Erstkontakt des Exporteurs mit seinem Kunden und der Abgabe einer verbindlichen Offerte. Die beiden Hauptnutzungsmerkmale sind die Reduzierung des eigenen Risikos sowie die Refinanzierung durch eine Bank. Die Nachfrage nach Absicherungslösungen mit einer Laufzeit von mehr als 48 Monaten ist tendenziell höher als die Nachfrage nach Absicherungslösungen mit einer Laufzeit von weniger als 48 Monaten. Absicherungslösungen tragen zur Erschliessung neuer Märkte und zur Gewinnung neuer Kundschaft bei. Wachstumsmarkt ist vor allem Asien, insbesondere die Länder China, Indonesien und Vietnam. Befragt nach ihren Wünschen, sehen die Exporteure vor allem beim Deckungssatz und der Bearbeitungszeit Anpassungsbedarf.

## 4. Praxisbeispiele

In Ergänzung zu den oben dargestellten Untersuchungsergebnissen sollen an dieser Stelle spezifische Fallbeispiele aufgeführt werden, welche die Verwendung ausgewählter Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente von Schweizer KMU veranschaulichen sollen. In Ergänzung finden sich im Unterkapitel 0 wichtige Begriffe erklärt (Tabelle 2) sowie die Verortung der einzelnen Instrumente graphisch dargestellt (Abbildung 15).

### 4.1. EXPORTGESCHÄFT NACH PERU MIT SERV – JAKOB MÜLLER AG

**Die Versicherungen und Garantien von Exportkreditversicherern erleichtern Schweizer Exporteuren die Annahme risikobehafteter Aufträge. Dies zeigt das Beispiel einer Lieferung von Etikettenwebmaschinen der Jakob Müller AG nach Peru.**

Bei Exportgeschäften besteht stets ein gewisses Risiko, dass der Käufer erbrachte Leistungen des Lieferanten nicht bezahlt. Die Angebote von Exportkreditversicherern schützen Schweizer Exporteure vor Zahlungsausfall aufgrund wirtschaftlicher oder politischer Risiken. Diese Sicherheit erlaubt es Exporteuren unter anderem, ihren Käufern konkurrenzfähige Zahlungsbedingungen anzubieten.

In vielen Regionen der Welt sind Unternehmen nicht in der Lage, sich in ihrem Land selbst die nötigen finanziellen Mittel für neue Investitionen zu verschaffen. Deshalb sind sie auf direkte Kredite des Schweizer Lieferanten angewiesen. Dies bestätigt auch die Jakob Müller Holding AG. Die Schmaltextil-Maschinenfirma aus Frick greift regelmässig auf Versicherungen der Schweizerischen Exportrisikoversicherung SERV zurück. Ihre hocheffizienten Maschinen finden weltweit Anwendung bei der Produktion von Schmalbandtextilien, Etiketten und weiteren Nebenprodukten zum Beispiel für die Bekleidungsindustrie.

Abbildung 13: Die Etikettenwebmaschine der Jakob Müller AG



#### Minimiertes Risiko bei langen Zahlungsfristen

Einer grossen Etikettenweberei in Peru ermöglichte die Jakob Müller AG den Kauf von zehn Etikettenwebmaschinen der neuesten Generation. Für die peruanische Kundschaft sind die neuen Maschinen eine bedeutende Ergänzungsinvestition, die es ihr dank der höheren Effizienz und geringerem Stromverbrauch erlaubt, zu günstigeren Kosten zu produzieren und damit ihre Stellung auf dem konkurrenzintensiven Markt zu festigen.

Der Käufer konnte die Summe von 2 Millionen Franken aber nicht ohne weiteres aufbringen. Um das Geschäft abschliessen zu können, musste ihm die Jakob Müller AG bei den Zahlungsbedingungen entgegenkommen. Die Geschäftspartner vereinbarten gestaffelte Zahlungen, die sich über 30 Monate nach Lieferung erstrecken.

Zwar schätzt die Jakob Müller AG die Finanzlage dieser langjährigen Kundschaft als gesund ein. Doch auch in grundsätzlich stabilen Ländern wie Peru kann man die politische und wirtschaftliche Entwicklung auf längere Sicht nur schwer abschätzen. Bei einem Betrag in dieser Höhe wäre das Risiko eines Zahlungsausfalls für die Lieferantin nicht tragbar gewesen. Die Absicherung dieses Geschäfts mit einer Lieferantenkreditversicherung der SERV half der Jakob Müller AG, ihr Risiko zu minimieren, sodass einem Abschluss dieses Geschäfts nichts mehr im Wege stand.

## 4.2. ABSICHERUNG VON EXPORTRISIKEN DURCH EULER HERMES

Schweizer Unternehmen, speziell auch KMU, sind zunehmend gezwungen, internationale Märkte zu erschliessen, um ausreichend Umsatz generieren zu können. Ansonsten ist der Nachteil des hochpreisigen Produktionsstandorts Schweiz schwerlich zu kompensieren. Gemäss einer jährlich durchgeführten Umfrage der Berner Fachhochschule, dem Exportrisiko Monitor, gehören Kreditversicherungen zu den Top 5 der wichtigsten Absicherungsmassnahmen. Die Situation und damit auch die Risiken unterscheiden sich von Land zu Land stark: Wirtschaftliche Entwicklung, politische Situation, Rechtssicherheit und Währungsthematik sind nur einige der Risikofaktoren. Kreditversicherer sind deshalb auch spezialisierte Provider im globalen Monitoring dieser Themen. Aktuell stellt Euler Hermes in der Türkei beispielsweise eine zunehmende Nachfrage nach finanzieller Absicherung fest. Dies aufgrund steigender politischer Unsicherheiten und zunehmender Bedenken hinsichtlich der Wirtschaftsentwicklung.

### **Insolvenzfall in Deutschland**

Auch Kunden in einem OECD Land können für Schweizer Exporteure ein nicht zu unterschätzendes Zahlungsrisiko aufweisen. Dies wird deutlich an einem Beispiel eines Schweizer KMU, das Anfang 2017 einen Auftrag von zwei Maschinen im Wert von EUR 700'000 und einer 48-monatigen Kreditlaufzeit mit einem Käufer in Deutschland abgeschlossen hat. Dabei spielt der Anteil der Wertschöpfung in der Schweiz für private Kreditversicherer keine Rolle. Euler Hermes prüft jeweils im Vorfeld die Bonität des Käufers. Gerade in der Angebotsphase ist es für viele KMU wertvoll zu sehen, ob es sich überhaupt lohnt in Vertragsverhandlungen einzusteigen. Euler Hermes greift dabei auf Finanzdaten von 40 Millionen Unternehmen zu und kann so den Versicherungsschutz für allfällige Forderungsausfälle bis zum Abschluss des Vertrags und dem Eingang der letzten Zahlung garantieren. Im genannten Fall ist der Käufer Ende 2017 infolge eines eigenen grösseren, nicht versicherten Debitorenausfalls in Liquiditätsschwierigkeiten gekommen und konnte seine Aussenstände nicht mehr begleichen. Euler Hermes unterstützte den Exporteur in dieser Phase im Bereich des Mahnprozesses – ein weiterer Angebotsvorteil. Viele private Kreditversicherer bieten diesen Service weltweit und lokal an und helfen damit Schweizer Exporteuren hohe Anwaltskosten einzusparen.

### **Zahlung innerhalb eines Monats**

Im Januar 2018 ist im besagten Fall das Insolvenzverfahren über den Deutschen Käufer eröffnet worden. Bereits einen Monat später entschädigte Euler Hermes vertragskonform 95 Prozent der versicherten Forderungen. Das Beispiel zeigt auf wie wichtig es ist, Absicherungen von in- oder ausländischen Debitoren genau zu prüfen. Dies vor allem auch, weil Debitoren häufig einen grossen Posten in der Bilanz darstellen. Es lohnt sich deshalb den Vermögenswert abzusichern. Nur auf die Zahlungsfähigkeit der Kunden zu vertrauen, kann gefährlich sein, auch wenn diese seit langem bekannt oder die Bonität aktuell solide ist.

# Wichtige Begriffe

Die Aussenhandelstätigkeit speziell der produzierenden Industrie lässt sich vereinfacht in zwei Phasen unterteilen: 1) die Produktionsphase und 2) Lieferung und Installation (Kundschaft im Ausland). Die Produktionsphase umfasst die Zeitspanne vom Erstkontakt über die Vertragsunterzeichnung und die eigentliche Produktion bis zum Versand. In der zweiten Phase befindet sich das Produkt auf dem Transportweg und wird anschliessend bei der Kundschaft im Ausland zunächst installiert, im Anschluss werden Testläufe durchgeführt, bevor es für die Produktionsphase freigegeben wird.

Ein wesentliches Merkmal des grenzüberschreitenden Handels von komplexen Produktionsgütern ist die im Vergleich zu anderen Exportprodukten (z. B. Pharma, Präzisions-/Uhrenindustrie etc.) lange Zeit von der Produktion bis zur Lieferung (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2013, S. 5). Daraus kann Folgendes abgeleitet werden: «Je länger der Absicherungszeitraum ist, desto höher sind die zu versichernden Risiken» (Gisiger, 2014, S. 41). Zu den zentralen Herausforderungen zählen somit vor allem die Finanzierungsdauer, die Volumina und die mit der Finanzierung verbundenen Kosten (Kuttner, 1992, S. 144). In diesem Zusammenhang haben sich verschiedene Instrumente zur mittel- bis langfristigen Finanzierung etabliert, welche auf die spezifischen Bedürfnisse der Exporteure ausgerichtet sind. Ausgewählte Instrumente werden in der nachfolgenden Abbildung 14 dargestellt.

Abbildung 14: Darstellung der Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente nach Phasen

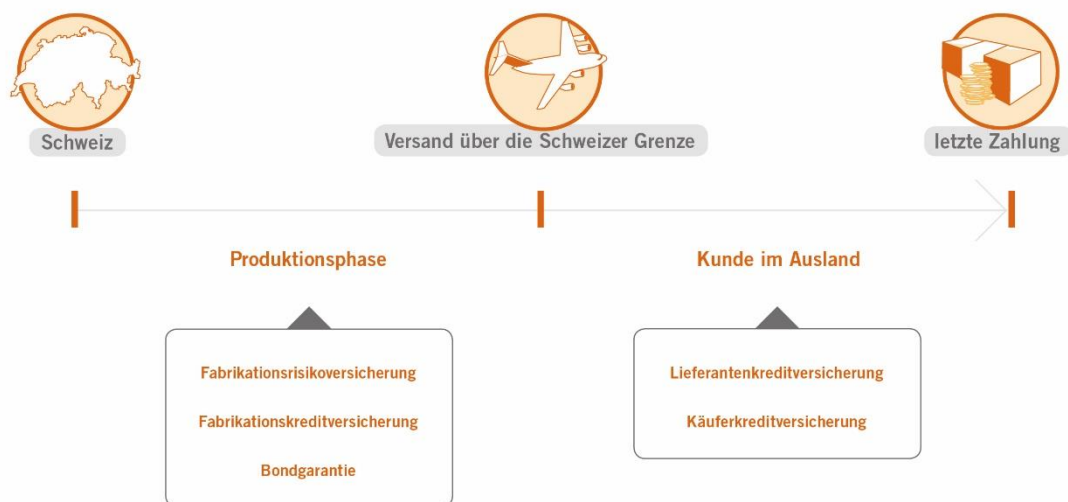


Tabelle 2: Wichtige Begriffe

<b>FACHBEGRIFF</b>	<b>Detaillierte Beschreibung</b>
Akkreditivbestätigungsversicherung	Mit einer Akkreditivbestätigungsversicherung versichert die Versicherung Akkreditive, die zur Bezahlung von Exportforderungen von Schweizer Exporteuren dienen. So ist die Akkreditiv-bestätigende Bank gegen einen Zahlungsausfall der Akkreditiv-eröffnenden Bank geschützt.
Bondgarantie	Eine Bondgarantie schützt das Garantie-stellende Finanzinstitut vor einer Zahlungs-unfähigkeit oder -unwilligkeit des Exporteurs, wenn eine Vertragsgarantie in An-spruch genommen wird.
Delkredererisiko	Unter Delkredererisiko (auch wirtschaftliches Risiko genannt) versteht man die Zah-lungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung des Käufers respektive Garanten.
Export Credit Agency (ECA)	Eine Export Credit Agency ist eine Organisation, die mit impliziter oder expliziter Staatsgarantie zur Förderung des Aussenhandels Exportkredite gewährt, versichert oder garantiert. Viele dieser Organisationen bieten zusätzlich zu diesen traditionellen ECA-Produkten auch weitere Finanzierungs-, Versicherungs- und Garantieprodukte zur Förderung der Exportwirtschaft an.
Fabrikationskreditversicherung	Eine Fabrikationskreditversicherung deckt einen Fabrikationskredit für einen Export eines Schweizer Unternehmens. Sie schützt das Kredit-gebende Finanzinstitut vor einer Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit des Exporteurs.
Fabrikationsrisikoversicherung	Mit einer Fabrikationsrisikoversicherung deckt die Versicherung die Selbstkosten ei-nes Exportunternehmens für die vertraglich vereinbarten Lieferungen und Leistun-gen, falls infolge des Eintritts eines versicherten Risikos die weitere Fertigung und Versendung der Ware verunmöglicht wird oder dem Versicherungsnehmer nicht mehr zumutbar ist.
Lieferantenkreditversicherung	Mit einer Lieferantenkreditversicherung versichert ein Schweizer Unternehmen beim Export den Ausfall von Forderungen gegenüber einem Kunden, welche in einem Ex-portvertrag als Gegenleistung für erbrachte Lieferungen und Leistungen vereinbart wurden.
Politisches Risiko	Unter das politische Risiko fallen ausserordentliche staatliche Massnahmen oder po-litische Ereignisse wie Krieg, Revolution, Annexion oder bürgerliche Unruhen im Ausland sowie inländische staatliche Massnahmen (Ausfuhrverbote).

# Literaturverzeichnis

- Aebersold Szalay, C. (2016, 23. Juli). Der Handel mit der Türkei wird riskanter. *Neue Zürcher Zeitung*, S. 25.
- Ammann, P. (2018). *Exportrisiko – Monitor 2018*. Bern. Abgerufen von [https://www.ti.bfh.ch/fileadmin/data/WB/2018/export\\_monitor/Exportrisiko-Monitor\\_2018.pdf](https://www.ti.bfh.ch/fileadmin/data/WB/2018/export_monitor/Exportrisiko-Monitor_2018.pdf)
- Berger-Grabner, D. (2016). *Wissenschaftliches Arbeiten in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* (3. Auflage). Wiesbaden: Springer Gabler. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-13078-7>
- Bürgi, M. (2018). Warum die Schweizer Exportwirtschaft in Hochform ist. *Bilanz*. Abgerufen von <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>
- Dietrich, A., & Wernli, R. (2018). Der Zugang der KMU zu Bankkrediten ist gewährleistet. *Die Volkswirtschaft - Beitrag*, 1–2, 61–62.
- Dinh, T. Q., & Hilmarsson, H. Þ. (2012). What are the economic justifications for the existence of export credit agencies and how can they facilitate cross border trade to emerging economies? *Regional Formation and Development Studies*, 1(6), 15–25.
- Döring, N., & Bortz, J. (2016). *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*. Berlin Heidelberg: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-41089-5>
- Drysdale, D., & Gisiger, M. (2017). Zehn Jahre im Dienste der Exporteure. *Die Volkswirtschaft*, 11, 68–71.
- Durmuşoğlu, S. S., Apfelthaler, G., Nayir, D. Z., Alvarez, R., & Mughan, T. (2012). The effect of government-designed export promotion service use on small and medium-sized enterprise goal achievement: A multidimensional view of export performance. *Industrial Marketing Management*, 41(4), 680–691. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.09.016>
- FINMA. (2018a). *Bericht über den Versicherungsmarkt 2017*. Bern.
- FINMA. (2018b). Versichererreport. Abgerufen von <http://www.versichererreport.finma.ch/reportportal/>
- Gisiger, M. (2014). Die Schweizerische Exportrisikoversicherung – ein bewährter Nischenplayer für den Schweizer Industriestandort. *Die Volkswirtschaft*, 7/8, 40–43.
- Hepenstrick, C. (2017). Handelskosten: Schweiz profitiert von geografischer Lage. *Die Volkswirtschaft*, 6, 16–19.
- Kanda, W., Mejía-Dugand, S., & Hjelm, O. (2015). Governmental export promotion initiatives: Awareness, participation, and perceived effectiveness among Swedish environmental technology firms. *Journal of Cleaner Production*, 98, 222–228. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.11.013>
- Kiefer, B. G., & Gerspacher, U. (2018). *Finanzierung von Exporten und Direktinvestitionen: ein Handbuch für Schweizer KMU*. Zürich: vdf Hochschulverlag.
- Köstner, M. (2017). *Determinanten des Exporterfolges*. Wiesbaden: Springer/Gabler.
- Kuttner, K. (1992). *Exportfinanzierung*. Wiesbaden: Gabler.
- Lauper, C. (2018). Trade and Export Finance: Erkennen und reduzieren von Risiken im Aussenhandel. In T. Birrer, M. Rupp, & M. Spillmann (Eds.), *Corporate Treasury Management: Konzepte für die Unternehmenspraxis* (pp. 349–371). Wiesbaden: Gabler. [https://doi.org/10.1007/978-3-658-18567-1\\_20](https://doi.org/10.1007/978-3-658-18567-1_20)
- Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L. (2010). Export promotion agencies: Do they work? *Journal of Development Economics*, 91(2), 257–265. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2009.09.003>
- Lehmann, R., & Hauser, C. (2015). Risiken im internationalen Geschäft von KMU. *Betriebswirtschaftliche Forschung Und Praxis*, 2, 124–136.
- Lehmann, R., Hauser, C., & Baldegger, R. (2013). *Exportrisiken kontrollieren: Leitfaden Exportrisikomanagement*. Chur/Freiburg.
- McKinsey. (2013). *Die Klaviatur für eine wettbewerbsfähige Schweizer MEM-Industrie*. Abgerufen von



- [http://www.mckinsey.com/global\\_locations/europe\\_and\\_middleeast/switzerland/en/latest\\_thinking/mastering\\_the\\_challenges\\_of\\_swiss\\_manufacturing](http://www.mckinsey.com/global_locations/europe_and_middleeast/switzerland/en/latest_thinking/mastering_the_challenges_of_swiss_manufacturing)
- Scherer, R., Zumbusch, K., Mohagheghi, R., Suter, S., & Föllmi, R. (2018). *Evaluation der Zusammenarbeit mit Dritten in der Exportförderung*. St.Gallen/Bern.
- Schweizerische Eidgenossenschaft. (2013). *Erläuternder Bericht zur Teilrevision des Bundesgesetzes über die Schweizerische Exportrisikoversicherung (Exportrisikoversicherungsgesetz, SERVVG)*. Bern.
- Schweizerische Eidgenossenschaft. (2018). Die Schweizer KMU-Politik: Zahlen und Fakten. Abgerufen von <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/kmu-politik/kmu-politik-zahlen-und-fakten.html>
- SERV. (2017). *Geschäftsbericht 2016*. Zürich. Abgerufen von [https://www.akb.ch/-/media/files/www\\_akb\\_ch/pdfs/infos/jahresberichte/jahresbericht\\_2016.pdf?la=de-ch](https://www.akb.ch/-/media/files/www_akb_ch/pdfs/infos/jahresberichte/jahresbericht_2016.pdf?la=de-ch)
- Staatssekretariat für Bildung Forschung und Innovation SBFI. (2016). *Forschung und Innovation in der Schweiz 2016*. Bern. Retrieved from [https://www.sbfi.admin.ch/dam/sbfi/de/dokumente/2016/10/Bericht Forschung und Innovation in der Schweiz 2016.pdf.download.pdf/FI\\_Bericht\\_dt.pdf](https://www.sbfi.admin.ch/dam/sbfi/de/dokumente/2016/10/Bericht_Forschung_und_Innovation_in_der_Schweiz_2016.pdf.download.pdf/FI_Bericht_dt.pdf)
- Swissmem. (2018). *Panorama 2018*. Abgerufen von [https://www.swissmem.ch/fileadmin/user\\_upload/Swissmem/Publikationen/Panorama/Panorama\\_2018\\_DE\\_Web.pdf](https://www.swissmem.ch/fileadmin/user_upload/Swissmem/Publikationen/Panorama/Panorama_2018_DE_Web.pdf)
- van der Veer, K. J. M. (2015). The Private Export Credit Insurance Effect on Trade. *Journal of Risk and Insurance*, 82(3), 601–624. <https://doi.org/10.1111/jori.12034>
- Volk, J. (2018). Private Kreditversicherungen. In B. G. Kiefer & U. Gerspacher (Eds.), *Finanzierung von Exporten und Direktinvestitionen* (pp. 50–58). Zürich: vdf Hochschulverlag.
- Währungsrisiko bereitet Schweizer Firmen Sorgen. (2018). Abgerufen von <https://www.handelszeitung.ch/unternehmen/waehrungsrisiko-bereitet-schweizer-firmen-sorgen>
- Yanjing, S., & Wang, H. (2018). Game Analysis of Risk Factors under Export Credit Insurance Finance. *Asia-Pacific Journal of Risk and Insurance*, 12(2).
- Zisler, A. (2015). Expansion in neue Märkte: Chancen und Risiken. *KMU Magazin*, 1–6.

# Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Marktanteile Kreditversicherungsmarkt Schweiz (2017)	7
Abbildung 2: Forschungsprozess	9
Abbildung 3: Unternehmenstätigkeit und Wachstumsmärkte nach Regionen	10
Abbildung 4: In der Schweiz generierter Wertschöpfungsanteil	11
Abbildung 5: Angebotene und effektive durchschnittliche Zahlungsziele	12
Abbildung 6: Entscheidungsträger für den Abschluss von Absicherungslösungen	13
Abbildung 7: Wofür die Unternehmen Absicherungslösungen suchen	13
Abbildung 8: Informationsquellen vor Vertragsabschluss / vor Offertabgabe	14
Abbildung 9: Hauptsächlicher Informationsbedarf	15
Abbildung 10: Gründe für den Abschluss von Absicherungslösungen	16
Abbildung 11: Veränderungen durch den Abschluss von Absicherungslösungen	17
Abbildung 12: Bekanntheit und Nutzung von Absicherungslösungen	18
Abbildung 13: Die Etikettenwebmaschine der Jakob Müller AG	20
Abbildung 14: Darstellung der Absicherungs- und Finanzierungsinstrumente nach Phasen	22
Tabelle 1: Gebuchte Prämien brutto in der Kreditversicherung (FINMA, 2018b).....	6
Tabelle 2: Wichtige Begriffe.....	23

# Autoren

**Sebastian Barth**, M.A. HSG

Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Zentrum für  
Risk & Insurance

**Matthias Erny**, Dr. rer. soc. HSG

Lehrbeauftragter am Zentrum für Risk & Insurance

## ZENTRUM FÜR RISK & INSURANCE (ZRI)

Das Zentrum für Risk & Insurance (ZRI) ist das Kompetenzzentrum für ökonomische und sozialwissenschaftliche Fragestellungen im Bereich Versicherungswirtschaft an der ZHAW School of Management and Law. Das Zentrum verfügt über zahlreiche Partnerschaften mit verschiedenen in- und ausländischen Institutionen aus Forschung und Wirtschaft. Das ZRI-Team ist in Lehre und Weiterbildung tätig, betreibt anwendungsorientierte Forschung und bietet Beratungen in den folgenden Bereichen: Management von Versicherungsunternehmen, Kundenbeziehungsmanagement und Vorsorge

## Impressum

### Herausgeber

ZHAW School of Management and Law  
Abteilung Banking, Finance, Insurance  
Zentrum Risk & Insurance  
Technoparkstrasse 2  
Postfach  
8401 Winterthur  
Schweiz

November 2018

ISBN 978-3-03870-020-3

Copyright © 2018 ZHAW School of Management and Law

### Kontakt

Matthias Erny  
[matthias.erny@zhaw.ch](mailto:matthias.erny@zhaw.ch)  
Sebastian Barth  
[sebastian.barth@zhaw.ch](mailto:sebastian.barth@zhaw.ch)

Alle Rechte für den Nachdruck und die Vervielfältigung dieser Arbeit liegen bei der Abteilung für Banking und Finance der ZHAW School of Management and Law. Die Weitergabe an Dritte bleibt ausgeschlossen.

## School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2  
P.O. Box  
8401 Winterthur  
Switzerland

[www.zhaw.ch/sml](http://www.zhaw.ch/sml)

ISBN 978-3-03870-020-3



**AACSB**  
ACCREDITED

**swissuniversities**